

Alexandra CLOUET

EN RECONVERSION DANS LE NUMÉRIQUE

Après plusieurs années à utiliser les outils numériques créés par des informaticiens pour m'aider dans mes missions au service du conseil, de l'assistance et de la vente, j'ai aujourd'hui décidé de passer de l'autre côté du miroir et de me reconverter dans le numérique.

Attirée, depuis les prémices d'internet par le web, ses constantes évolutions et innovations ont fait grandir ma passion et mon intérêt pour cet outil. Je suis déterminée et motivée à m'investir dans ce projet. Ma reconversion est une évidence et une suite logique à mon parcours.



44 - Le Pellerin
06 60 31 71 76
alexandra.clouet@gmail.com
Permis B - Véhiculée



Adaptabilité
Curiosité
Sens relationnel
Sens du service
Travail en équipe

PROJET NUMÉRIQUE 2021

- Participation aux semaines @mbition Filière Numérique

- + Webinaires : découverte métiers du digital
- + Atelier sensibilisation aux méthodes agiles : Scrum
- + Bootcamp : je crée une communication web

- Autoformation sur OPENCLASSROOMS

- + Comprendre le web
- + Apprenez à apprendre
- + Découvrez le métier technicien informatique
- + Découvrez les métiers de développeur
- + Apprenez à créer votre site web HTML5, CSS3
- + Découvrez le fonctionnement des algorithmes
- + Débutez la programmation avec Java (*en cours*)

- Ateliers avec le wagon Nantes

- + Participation Women's Coding Day
- + Découverte des langages Html5/Css3, Ruby
- + Participation A la découverte du web : APIs pour débutants

FORMATION

- 2017 **Titre professionnel** niveau 5
Négociateur technico-commercial
Bouygues Télécom / Cpro Stephenson Paris
- 1997 **Contrat qualification commercial**
Formation commerciale/produits
cible restauration hors foyer
Prodirest / Aifcc Caen
- 1993 **Baccalauréat G3**
Techniques commerciales
Lycée les Bourdonnières- Nantes

CENTRES D'INTÉRÊT

- Cross training
- Couture
- Scrapbooking

EXPÉRIENCES

- 2004 **Conseillère Clientèle - Centre relation client**
2020 Bouygues Télécom, Nantes - CDI 15 ans
Missions ASSISTANCE - COMMUNICATION - VENTE
 - Accueillir : téléphone, digital tchat, courrier, e-mail
 - Assister/guider dans usages web/mobile/box
 - Recueil besoins clients
 - Apporter des solutions adaptées, Diagnostic
 - Fidéliser les clients via produits adaptés
 - Vendre services, produits additionnels
 - taux de placement : objectif 10%
- 1997 **Conseillère Commerciale Terrain**
2002 Promocash Bordeaux, Saint-Nazaire - CDI 5 ans
Missions PROSPECTION - SUIVI CLIENTÈLE - ENCADREMENT
 - Développer la clientèle
 - Reporting /direction/chefs de rayons
 - Encadrement des campagnes d'étudiants

HARD SKILLS

- Établir des relations
- Communication orale et écrite
- Identifier/répondre aux besoins clients
- Gestion du temps
- Gestion des priorités

Utilisation de CRM :

- Siebel
- PRCM
- A360 Salesforce

En cours d'apprentissage:

Html 5
Css3
Affinity Publisher
Canva

